

政策利好, 收获机陡增, 机收市场竞争激烈—— 麦客“出征”路在何方?

□ 本报记者 姬飞燕 本报通讯员 徐春光 王邦高



“遍地是金”的年代已成为历史

市场就像一只钟摆, 永远在追求与放弃之间移动。三夏跨区机收市场整体将一改前些年持续增长态势, 进入一个正常的平稳期。而随着市场供求情况的不断变化, 农机跨区作业市场也从成长期逐步进入到成熟期。不断增加的小麦收获机, 有力地冲击着小麦跨区机收市场, 那个遍地是金的年代也一去不复返了。为此, 有些机手瞻前顾后, 也有些机手信心十足, 在逆境中找准市场的定位显得尤为重要。

谈及今年为何没有参加跨区作业, 诸城市密州街道的“老麦客”孟军无奈地告诉记者, 今年的新收割机比去年又多出很多, 导致机收价格不涨反降。更令他们头疼的是, 有些在去年跨区作业时已联系好的客户也借机压价, 由于当初只是口头约定, 人家现在嫌贵想换人收割, 他们也没办法。可是现在物价飞涨, 柴油价格屡创新高, 雇工及租收割机的费用也连连上涨, 使得他们在价格上浮动的空间很小, 由此不得不放弃一些市场。

“我跟随农机局组织的大规模农机跨区作业已经有十多年了, 在长期跨区作业中掌握了不少经验, 也抢占了一些市场, 所以, 新机具的增多, 对我并没造成压力。”已参加过10多年跨区作业的莱州市夏邱镇郭家村农机手王京进说: “今年我仍然去济宁进行作业, 因为这些年一直在那里收割, 去年就和当地一些农民订好了合同, 今年只需过去履行合同就行了。另外, 我还要去河南南阳, 因为那里有些农民在我们莱州打工, 他们介绍让我过去, 然后去洛阳、焦作等地进行作业, 那里也都有熟人介绍。今年才去的这几个地方, 如果干得好, 赢得口碑, 明年就成了我的老客户了, 所以我没为市场发愁。”

“尽管竞争激烈, 但农民对机械作业的依赖性越来越强, 我们农机合作社机具全, 机手技术过硬, 对跨区作业还是充满信心的。”谈及自己多年跨区作业的经验时, 被省农机办命名为“明星跨区作业队”的诸城市兆星农机专业合作社跨区作业队长马兆星肯定地说。

“现在各地都是家庭承包为主, 大块地少, 小地块多, 车多了进不了地, 一台两台的, 当地中介机构又不愿意接机。但我们就不一样了, 农机合作社是有组织、有纪律的, 大家信息共享, 成员可灵活调度, 分散作业, 不受地块限制, 遇到紧急情况可相互支援, 加之机具一般比较齐全, 小麦收获、秸秆粉碎还田可一次性完成, 农民省心省力比较欢迎。而且我们对机械作业都有统一的、严格的要求, 作业质量有保障, 与当地中介机构容易对接, 很容易占领市场。”

大家信息共享, 成员可灵活调度, 分散作业, 不受地块限制, 遇到紧急情况可相互支援, 加之机具一般比较齐全, 小麦收获、秸秆粉碎还田可一次性完成, 农民省心省力比较欢迎。而且我们对机械作业都有统一的、严格的要求, 作业质量有保障, 与当地中介机构容易对接, 很容易占领市场。”

记者感言: 在竞争激烈的机收市场, 如何想办法维护自己固有的客户, 建立新的客户群, 已成为机手们必须做好的功课。其间, 利用有效的合同约定形式固定客户, 不失为一个有效方法。此外, 实践表明, 合作化道路势在必行, 较之单打独斗, 其更加显示了抢占市场、稳固市场的威力, 使机械流动更趋合理, 能够更好地实现收益最大化, 服务优良化, 转移快速化。

新机具成为抢占“制高点”的利器

联合收割机普及是一桩好事儿, 但在遭遇异常天气、油价攀升以及人工成本高等因素的“围攻”下, 今年跨区作业的机手们如何“突出重围”, 获得较



好的收益, 新机具无疑成为抢占机收市场“制高点”的利器。“装了小麦切碎器的联合收获机, 在外出收小麦时农民都抢着用, 平均每台车一天能收80多亩小麦, 收入达4000元, 而没装切碎器的联合收获机, 外出跨区作业时只能当替补队员, 坐冷板凳了。”这是诸城市大多数机手的肺腑之言。

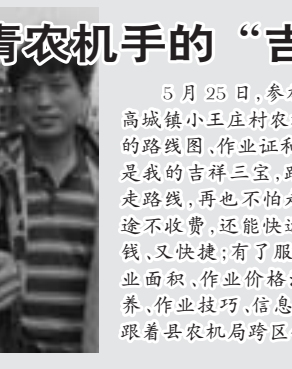
农机与农艺的融合是对新机具的客观要求。现今, 各地的玉米大部分采用贴茬播种, 小麦联合收割机加装切碎装置后, 解决了秸秆的条状铺放, 为玉米贴茬直播创造了条件, 玉米的规范化种植, 又为秋季玉米机收奠定了良好的基础。同时, 秸秆切碎后直接还田, 既省了清理秸秆的工时, 还有蓄水、保墒、提高土壤有机质含量, 改善土壤团粒结构, 减少水土流失, 增产增收等功效。又省力、又省心、又增产, 这样的好事, 农民当然欢迎了。

近年来, 诸城参加跨区作业的小麦联合收获机80%都

安装了小麦秸秆切碎器, 仅去年一年全市就新增小麦秸秆切碎器300多台。小麦秸秆切碎器已成为机手跨区作业的“金字招牌”。

另外, 购置大型适合平原地区特点的先进收割机也成为跨区作业机手的首选。“去年, 我在跨区作业时却发现, 好机器农民抢着用, 也愿意用, 老收割机50元1亩没人要, 新机器70元1亩农民排成队。”诸城市昌城镇农机手郑春华过去一直是靠一台老式福田收割机参加跨区作业, 虽然收割的技术没有问题, 但“武器”不赢人, 收益甚微。今年, 他投资了16万元购进了1台约翰迪尔1042收割机, 据他介绍, 新式收割机具有收割速度快, 切碎效果好, 粮食损失率低的特点, 因而农民愿意使用。

记者感言: 在各行业同质化越来越严重的今天, 大家比拼的就是服务。服务质量的好坏一方面取决于一些主观因素, 即机手的工作态度、机手的操作水平, 但更大一方面得靠高效率、高质量的先进机具的配备来保障。这就需要机手积累资金或采取合作方式及时更新机具, 为提高作业质量进



而抢占市场创造条件。

合理调整“作战”方案增强竞争力

这两年, 常会听到跨区作业的农机手们抱怨市场竞争太激烈, 竞争不过当地的农机手, 这就需要农机手们认清形势, 合理调整“作战”方案, 在跨区半径、机具运输、人工利用等方面作出合理安排。

过去, 不少机手跨区作业都走得很远, 这在整体机械化水平都比较低, 各地机具有限的情况下是正常的。但是随着机补政策的大力实施, 各地机手都应根据现实情况不断改变“作战”方案, 每次出发, 都应提前摸清目的地的机收市场情况, 在充分论证的基础上进

天, 利用先进的作业辅助机具代替人工也很必要。一般来说1台收割机需要3个人, 两个机手, 1个测量工。雇佣1个机手的价格大约是每人每天150到200元, 1台机具一季作业就需花费人工成本4000元。机手方面, 由于机补政策的实施, 不少原先跟着别人干的机手也买机单干了, 造成机手难雇, 费用相对提高了不少。为此, 今年一部分机手特意将机具装上了GPS, 这样就可实现测亩自动化, 有效压缩了人工成本。

随着农机化整体水平的不断提高, 农机跨区作业势必会面临诸多变化和调整。这不仅给农机手提出了挑战, 也使得农机化主管部门的工作方式、工作重点将随之进行调整。市场信息的搜集、发布和引导工作将显得尤为重要。

寻找新的“战机”势在必行

近两年, 莱州市农机管理部门已不再具体组织跨区作业, 而是将跨区作业证发放给从事专业跨区作业的合作社、中介组织和经纪人, 由他们具体负责和协调今年的跨区作业工作。而在诸城, 目前, 全市除了7支中介服务组织外, 还有好多农机合作社也参与到农机技术服务之中, 他们除了组织好农机保养、维修、零配件供应、技术培训等工作外, 还在作业前协调农机专业技术人员指导农机手对机械进行检修和保养, 对农机手和操作人员

进行培训, 确保农业机械以良好的技术状态投入生产。全市参加跨区作业的机手有八成以上都与农机专业合作社、农机跨区中介组织保持紧密的沟通与联系。

高青农机手的“吉祥三宝”

5月25日, 参加高青县首批跨区作业队的高城镇小王庄村农机手王孝滨手拿县农机局发的路线图、作业证和服务手册, 高兴地说: “这真是我的吉祥三宝, 路线图标明了作业地点及行走路线, 再也不怕走弯路; 凭着作业证, 不光沿途不收费, 还能快速转移各车走高速, 省时、省钱、又快捷; 有了服务手册不光对作业时间、作业面积、作业价格清晰明了, 就连机械使用保养、作业技巧、信息服务等也介绍的详详细细。跟着县农机局跨区作业就是好!” (张洪 摄)

“往年出了正月俺就得千里迢迢外出联络收割机作业的事, 花费高还辛苦, 效果也不理想, 今年俺通过中介组织, 坐在家就订下了1300多亩小麦机收订单。”正在河南新野机收小麦的诸城市贾悦镇农机手刘明书在电话中高兴地对记者说。据统计, 今年该市通过农机合作社跨区作业队、中介组织、经纪人签下55万亩小麦跨区作业订单, 有600多名“麦客”从中受益。

记者感言: 新形势下总会催生新的事物, 新的问题总需新的手段才可解决。人们在抱怨跨区作业路途不再平坦的同时, 一些人却从中找到了商机, 成立了专业的跨区作业合作社, 跨区作业中介组织, 当上了机收经纪人。其实, 随着农业机械化整体水平的推进, 麦客完全可以将赢利点由单纯的小麦机收拓展到玉米机收、深耕整地、小麦机播、花生机播和机收、农田水利建设及农业综合开发上来, 作业季节也可由单纯的“三夏”拓展到全年, 将跨区作业向多季节、多作物、多环节扩展, 将自己的机收路走得更宽、更远。



量大增等诸多因素的影响, 2011年小麦跨区作业机收市场情况将会变得更加错综复杂。那么如何解决好当前市场变化带来的新课题, 实现跨区作业效益最大化? 近日, 记者带着这个话题对诸城、莱州两市的农机大户和农机合作社进行了调查了解, 从中找出了一些答案。

飞燕帮忙
请发送短信至
13789805383
(短信请注明发信人地址)

这些机械 哪儿有卖的
手机号为15154629886
的读者: 我是东营的, 急需一台多功能榨油机, 不知就近哪里有卖的。
手机号为13465763192、13402255980、13793844916、15166822958、15854322113、15564765368的读者: 我们都想买煎饼机。
手机号为13563064738、13646359738、15153785938的读者: 我们想买手摇冷面机。
手机号为15863339808的读者: 我是日照的, 想买织手套机。
手机号为18605492381的读者: 我是郟城的, 想买包子机。
手机号为13884713350的读者: 我是昌乐的, 想买做镢犁型刀子的机器。
手机号为15965466958、13553011874的读者: 我们都想买秸秆压块机。
手机号为13675334807的读者: 我是淄博的, 想买莲藕收获机。
手机号为13153932398的读者: 我是苍山的, 想买大蒜栽植机。
手机号为13754708286的读者: 我是沂水的, 想买一台花生联合收获机。

厂家外放手工活
因业务发展需要, 现对外发放手工加工制作风筝手工活, 常年合作, 无需原材料押金, 批交批结、负责运输, 人均日收入60-80元。
0536-5178688

诚信放贷
本人可为企业或个人解决资金短缺问题, 50万以内无需抵押担保(月息1.5%)全国范围内我方为您直接办理转账手续, 方便快捷, 当天到款。手机: 18621600383 林经理 18621600385

出售仔猪
我处是鲁南较大的仔猪养殖基地, 是集育种、繁育、养殖为一体的综合仔猪养殖基地, 常年向社会出售10-60公斤的长白、杜洛克、大约克、二元、三元等良种仔猪, 见猪抓猪, 途中伤亡原款退回, 代办检疫运输等一切手续。 联系人: 董生龙 电话: 0539-2301522 13791583868 地址: 山东省临沂市沂水县四十里镇东桥

电子线圈诚寻加工
石家庄电子总厂招电子加工户, 纯手工制作, 简单易学, 免费培训供应原料, 组织者月收入12000-15000元, 不收任何费用, 签订法律合同, 现金结算。(有一定组织能力者优先) 欢迎到厂实地考察。
电话: 0311-84636555

敬告
“飞燕帮忙”栏目 免费为读者刊发大小农用机械、车类需求信息、找活信息, 但机械及车辆等出售信息、来料加工信息需付费刊登, 每字3元, 两个标点符号算一个字。
电话: 0531-85193651

敬告
本报所刊广告读者请慎重考察和咨询后再签订合同, 以免发生纠纷, 本报广告不作为签订合同的法律依据。

美国太空白参
工商企业注册号: 110107013342455 中华人民共和国组织机构代码: 56363534-1
美国太空白参是世... 农村致富项目... 提供种源... 火爆招商... 统一收购... 地址: 北京市100097-18号北京仁农科亩生物技术研究院... 全国免费电话: 400005268 北京招商总部: 010-86401920 86401921 86401922(传真) 上海回收分部: 021-60512113 香港回收总部: +85263549156 短信索取: 15011119918 联系人: 冯家祥(教授) 仁农科亩药业官方网站: www.rnkz88.com 办公地址: 北京市石景山区高科技园区西井路3号 中国医药生物技术研究院总院内6452室

免费供料 诚寻加工
本厂免费供料, 诚招电子线路板加工、组装, 纯手工制作, 适合人群年龄18-45岁之间, 男女不限, 本厂常年免费供料可长期合作, 每台加工费7元, 每人每天可生产25台左右, 每月上门回收产品, 批交批结, 现金结算, 厂房派技术人员上门指导, 签订长期有效法律合同, 希望有能力的单位和个人前来洽谈合作, 联合办厂, 共同发展。
联系电话: 0537-4655598 手机: 15265473113 15269707112 厂址: 山东省曲阜市南郊

厂家外放手工活
因业务发展需要, 现对外发放手工加工制作风筝手工活, 常年合作, 无需原材料押金, 批交批结、负责运输, 人均日收入60-80元。
0536-5178688

诚信放贷
本人可为企业或个人解决资金短缺问题, 50万以内无需抵押担保(月息1.5%)全国范围内我方为您直接办理转账手续, 方便快捷, 当天到款。手机: 18621600383 林经理 18621600385

出售仔猪
我处是鲁南较大的仔猪养殖基地, 是集育种、繁育、养殖为一体的综合仔猪养殖基地, 常年向社会出售10-60公斤的长白、杜洛克、大约克、二元、三元等良种仔猪, 见猪抓猪, 途中伤亡原款退回, 代办检疫运输等一切手续。 联系人: 董生龙 电话: 0539-2301522 13791583868 地址: 山东省临沂市沂水县四十里镇东桥

电子线圈诚寻加工
石家庄电子总厂招电子加工户, 纯手工制作, 简单易学, 免费培训供应原料, 组织者月收入12000-15000元, 不收任何费用, 签订法律合同, 现金结算。(有一定组织能力者优先) 欢迎到厂实地考察。
电话: 0311-84636555

敬告
“飞燕帮忙”栏目 免费为读者刊发大小农用机械、车类需求信息、找活信息, 但机械及车辆等出售信息、来料加工信息需付费刊登, 每字3元, 两个标点符号算一个字。
电话: 0531-85193651

敬告
本报所刊广告读者请慎重考察和咨询后再签订合同, 以免发生纠纷, 本报广告不作为签订合同的法律依据。